

## PSICOLOGÍA Y MUNDO MODERNO

**EFICACIA NEGOCIADORA, FORMACIÓN ACADÉMICA Y EL BIENESTAR SUBJETIVO****Raquel Rodríguez Rodríguez**

(Facultad de Psicología. Universidad de Granada)

rire@correo.ugr.es

<https://doi.org/10.17060/ijodaep.2014.n1.v6.733>*Fecha de Recepción: 5 Febrero 2014**Fecha de Admisión: 30 Marzo 2014***ABSTRACT**

The purpose of this study is to evaluate the possible relationship between the negotiating effectiveness, academic and Subjective Well-Being, in negotiation has been studied the relationship of experience with varying degrees of success, although the basic training course has is not relevant for explanation. Furthermore happiness is one of the goals of the most important life for humans and is supposed to be related to the degree of bargaining effectiveness by its relationship with Excite Intelligence, since people with Emotional high intelligence tend to have high bargaining power.

The sample consists of 117 university students, men and women between 18 and 47. The instruments used were a questionnaire on negotiation (CEN-II) and BIS-HERNÁN Questionnaire. Otenidos The results of correlation analyzes do not indicate a relationship between Subjective Well-Being and Effectiveness Negotiator, but a higher Negotiator Effectiveness psychology students compared to students from the Faculties of Law and Science, was not related to the amount of year college career in negotiating varying effectiveness.

**Keywords:** subjective well-being, negotiating effectively, education.

**RESUMEN**

El objeto del presente trabajo consiste en evaluar la posible relación entre la eficacia negociadora, la formación académica y el Bienestar Subjetivo; En negociación se ha estudiado la relación de la experiencia con la mayor o menor eficacia, aunque la formación de base se ha supuesto que no es relevante para su explicación. Por otro lado la felicidad es uno de los objetivos de la vida más importantes por los seres humanos y se supone que se relaciona con la mayor o menor eficacia negociadora, por su relación con la Inteligencia Emocional, puesto que personas con alta Inteligencia Emocional tienden a tener alta capacidad de negociación.

La muestra está compuesta de 117 estudiantes universitarios, hombres y mujeres entre los 18 y 47 años. Los instrumentos utilizados fueron un cuestionario sobre negociación (CEN-II) y el

## EFICACIA NEGOCIADORA, FORMACIÓN ACADÉMICA Y EL BIENESTAR SUBJETIVO

Cuestionario BIS-HERNÁN. Los resultados obtenidos de los análisis de correlación no indican una relación entre el Bienestar Subjetivo y la Eficacia Negociadora, pero sí una más alta Eficacia Negociadora de estudiantes de Psicología en comparación a estudiantes de las Facultades de Derecho y Ciencias, no siendo relevante la cantidad de años de estudio de la carrera en la mayor o menor eficacia negociadora.

**Palabras Clave:** bienestar subjetivo, eficacia negociadora, formación académica.

### ANTECEDENTES

#### Eficacia negociadora

Una negociación es eficaz cuando el conflicto que se está tratando queda resuelto, considerando las partes que el acuerdo final es aceptable y que concuerda con sus expectativas (Santana, 2013). Como se puede inferir de este proceso, la satisfacción ante la resolución del conflicto difícilmente va a ser completa, puesto que éste siempre va a implicar concesiones de las partes; en este caso, podrían considerarse distintas formas de resolución de conflictos que quizá supongan diferencias en la satisfacción final de las partes (como la mediación), así como el papel que distintos profesionales van a tener en dicho proceso (por ejemplo, el resultado que obtendríamos de una resolución de conflictos llevada a cabo por un abogado, frente a la que se llevaría a cabo por un psicólogo).

Según Serrano (2008), la mayoría de las características presentes en un mediador asociadas con el éxito del proceso de resolución del conflicto hacen referencia a las *habilidades sociales* de dicho mediador, en lugar de sus conocimientos o su formación. En este aspecto, podría deducirse que un psicólogo estaría mejor preparado para la mediación, y por extensión para la negociación, que un abogado, a pesar de que los abogados se dedican extensamente a estos aspectos en su trabajo.

#### Bienestar subjetivo.

El Bienestar Subjetivo es un concepto formado por otros dos conceptos, la felicidad y la satisfacción con la vida (Hernández, 1997), descomponiendo a su vez la satisfacción en varios ámbitos: satisfacción personal, laboral, material y de pareja (Bermúdez, Álvarez y Sánchez, 2003). Para realizar una definición acertada del Bienestar Subjetivo, hay que tener en cuenta varios rasgos que lo caracterizan; en primer lugar, la subjetividad, ya que depende de la interpretación y la evaluación que la persona haga sobre las distintas situaciones y la vida en general, así como la necesidad de registro de una serie de medidas positivas en un periodo determinado de tiempo de la vida (Hernández, 1997).

En este sentido, cabría hacer una clara distinción entre el *Bienestar Subjetivo* y el *Bienestar Objetivo*: el Bienestar Objetivo depende de la disposición o no disposición de recursos y bienes de diversos tipos, tales como la inteligencia, la edad o la vivienda; pero incluso ante las mismas condiciones de Bienestar Objetivo, dos personas tendrán un Bienestar Subjetivo distinto, pues éste depende directamente de la valoración subjetiva que la persona realice de sus bienes y sus recursos, así como de sus creencias y valores dominantes (Hernández, 1997).

Asimismo, y según Hernández (1997), el Bienestar Subjetivo se subdivide en varios tipos. Por tanto, es necesario tener presente que no es igual el Bienestar Subjetivo *Individual*, que el Bienestar Subjetivo *Comunitario*. El BSC es la media del BSI que experimentan todos los individuos de un grupo social determinado (Hernández, 1997); por tanto, si no hay un alto BSC, no puede haber un gran número de personas que experimenten un alto BSI. Es por esta razón por la que con cada vez más frecuencia, los valores que se inculcan en la educación están relacionados tanto con el BSI como con el BSC. Conforme el tiempo va pasando, la educación y la enseñanza también van cam-

biando su modo de ser, y se ha pasado de una principal preocupación por el “saber” sin más, a una preocupación por hacer que los niños no sólo sepan contenidos y conocimientos, sino también a “vivir” y a “convivir” (Hernández, 2006). A pesar de haberse desencadenado por una serie de razones históricas, como el desencanto del progreso o el cambio drástico que se está produciendo en la sociedad occidental con respecto al papel de la mujer, al matrimonio, etc (Hernández, 2006), este aumento de la importancia de la *felicidad* refleja que este concepto es uno de los objetivos más importantes a perseguir por el ser humano.

Según un estudio realizado por Bermúdez et al. (2003), el Bienestar Subjetivo correlaciona positivamente con la Inteligencia Emocional, constituyendo ésta según Goleman “el conjunto de habilidades que implica el autocontrol, la persistencia, la capacidad para motivarse a sí mismo y para retrasar la gratificación” (Bermúdez et al., 2003, p. 31). En una considerable cantidad de los estudios realizados sobre Inteligencia Emocional se ha realizado una especial mención a la capacidad de las personas con alta IE para la *negociación*. De aquí, podría vagamente concluirse que un alto Bienestar Subjetivo correlacionaría asimismo con la capacidad de negociación.

En el presente artículo se desarrolla un estudio que sigue la línea de múltiples investigaciones enfocadas a establecer relaciones entre la eficacia Negociadora y distintas variables; concretamente, se han perseguido dos objetivos primordiales: determinar si se pueden encontrar diferencias en Eficacia Negociadora entre grupos con formación educativa distinta, y de otro lado determinar si existe algún tipo de relación entre el Bienestar Subjetivo y la Eficacia Negociadora.

## MÉTODO

### Sujetos

Para llevar a cabo esta investigación hemos contado con la participación de un total de 117 sujetos con una edad media de 21.78 años, edades comprendidas entre los 18 y los 47 años. Mujeres y hombres con formación universitaria que se distribuyen en distintos cursos, desde primero hasta cuarto de carrera. Las clases a las que finalmente se les han pasado los cuestionarios han sido seleccionadas al azar pero no la formación educativa. Hemos buscado sujetos de distintas facultades: facultad de Psicología, facultad de Derecho y facultad de Ciencias, concretamente en el área de ciencias medioambientales, con el fin de comprobar las diferencias que se establecen entre unos y otros y para tener una muestra más significativa.

### Instrumentos

Para medir si hay relación entre el bienestar subjetivo y la eficacia negociadora se han usado dos pruebas psicométricas. Por un lado un cuestionario sobre negociación, el CEN-II, donde se le presentan al sujeto una serie de frases relacionadas con la forma en que una persona puede actuar a la hora de resolver un conflicto, es decir, cuando tiene que negociar. Se mide con un total de 42 ítems que corresponden con el nivel de acuerdo en la escala Lickert de 1 (totalmente en desacuerdo) a 5 (“totalmente de acuerdo”) y por otro el BIS-HERNÁN (adaptado) que mide el bienestar individual subjetivo con un total de ítems en la escala Lickert de 1 (nada/tan infeliz como ahora) a 5 (mucho/más feliz que ahora).

### Diseño experimental

Esta investigación se planteó como un estudio exploratorio descriptivo, con un diseño correlacional, promovido en primer lugar por el interés de saber si realmente existe una relación entre el nivel de eficacia negociadora con el nivel de felicidad, y en segundo lugar, si éstos tenían que ver con los estudios, y por último, con la experiencia adquirida que atribuimos tienen los últimos cursos. Por tanto, se produjo una manipulación artificial de claves, con variables independientes el

## EFICACIA NEGOCIADORA, FORMACIÓN ACADÉMICA Y EL BIENESTAR SUBJETIVO

género, los estudios y el curso; y de variables dependientes la eficacia negociadora y el bienestar subjetivo.

### Procedimiento

Una vez seleccionadas las facultades y conseguidas las clases necesarias para tener una muestra lo suficientemente amplia, se solicitó a los profesores de estas clases su colaboración en el experimento prestando diez minutos de su tiempo para pasar ambos cuestionarios al mayor número posible de participantes por clase.

Ambos cuestionarios preparados para facilitar su entrega y hacer el trabajo más rápido. Una vez repartidos todos se procedía con una breve explicación sobre la investigación. La primera página de cada cuestionario estaba dedicada a dar a los participantes las diferentes instrucciones para poder realizar cada cuestionario correctamente, al igual que se les pedía a las personas que decidiesen colaborar proporcionar desde el anonimato, su género, curso y facultad perteneciente, aparte de responder a los ítems de ambos cuestionarios.

### RESULTADOS

Para el análisis de los datos se utilizó, primeramente, el análisis de fiabilidad de cada uno de los instrumentos con el alfa de Cronbach. Después, se hizo correlación de Pearson para ver la relación entre edad, eficacia negociadora y bienestar subjetivo. En la comparación de medias se efectuó T-Test y ANOVA.

En primer lugar, encontramos que ambos cuestionarios eran fiables con un alfa de Cronbach de ,741 para el BIS-HERNÁN (adaptado). En el CEN-II, el alfa de Cronbach era de ,870.

Antes de continuar, quisimos desestimar que las diferencias encontradas no se debieran a cuestión de género, e hicimos las comparaciones correspondientes. Según los resultados, efectivamente, no había relaciones significativas entre el género y el bienestar subjetivo, aunque existía una puntuación ligeramente mayor para la población masculina. Asimismo, tampoco hubo relaciones significativas entre el género y la eficacia negociadora.

Por último, la eficacia negociadora sí manifestaba ser mayor en la carrera de Psicología (alfa menor que 0,001 y 0,002) que en las de Derecho y Ciencias ambientales, que no fueron diferentes a nivel significativo entre ellas mismas.

En cuanto eficacia negociadora, se encontraron resultados significativos concerniendo el curso, siendo los de último curso quienes manifestaron mayor eficacia negociadora (0,013,  $p=0.01$ ).

También se encuentran diferencias de medias entre los primeros y últimos cursos a nivel de bienestar. Los últimos cursos sí parecen ser estadísticamente significativos a nivel de bienestar (alfa menor que 0,00).

Asimismo, se encontraron diferencias significativas para bienestar en el tipo de estudios. La carrera de Psicología y Derecho fueron estadísticamente significativas, pero sin diferencias entre ellas mismas.

Desestimando nuestra hipótesis de que habría relación entre el Bienestar Subjetivo y la Eficacia Negociadora, los resultados muestran que no parece existir realmente correlación entre ambas variables.

En cambio, existe una correlación significativa entre la edad y el bienestar subjetivo (0,599  $p=0,01$ ). No así entre edad y eficacia negociadora, cuyo resultado es menor (0,185  $p=0,05$ ).

### DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Tras los resultados, el primer objetivo o hipótesis que formulamos, es decir, que había relación entre Eficacia Negociadora y Bienestar Subjetivo, es desestimable. No parece que la relación sea lo suficientemente alta, lo que ciertamente parece contradecir la sugerencia literaria.

En una interpretación de estos resultados, podría ser que la Eficacia Negociadora no esté tan ligada al Bienestar Subjetivo como a la Inteligencia Emocional, y que estos conceptos sean más diferentes o no tengan tanta relación en torno a la Eficacia Negociadora.

Por supuesto, cabe recoger otra vez las limitaciones de esta investigación, como fue una muestra poco amplia en cuanto a las facultades. Sería interesante revisar cómo de generalizables son estos resultados. Así también, hacer estudios de cada curso para comprobar si realmente la experiencia es un factor a tener en cuenta, y si hay cambios significativos que expliquen mejor la Eficacia Negociadora.

También es importante la pérdida experimental de datos en algunos de los cuestionarios, que pueden haber influido en el resultado final. Otra mención es que no hubo un control exhaustivo de otras variables extrañas que pudiesen influir.

Cabe destacar, que esta investigación sin embargo fue planteada desde el principio como exploratoria, y no hubo ninguna manipulación artificial de claves, siendo un estudio realmente correlación, lo que puede haber tenido efecto en los resultados esperados.

Por otro lado, es sorprendente e interesante explorar qué puede causar la alta correlación entre edad y Bienestar Subjetivo.

Una explicación podría ser de que con el aumento de la edad, la gestión emocional evoluciona de manera natural por la experiencia acumulada y la bajada de expectativas, y esto provoca el Bienestar Subjetivo.

En cuanto a los cambios en la Eficacia Negociadora por la diferencia formativa, en los que nuestra hipótesis se basaba, parecen afirmar esta hipótesis.

Las razones pueden ser las propuestas por Serrano (2008), en cuanto a que las habilidades sociales, más que el conocimiento o la formación, tienen peso en esta variable.

Sin embargo, dejamos abierta la puerta a un estudio más exhaustivo y preparado respecto a estos hallazgos.

Es interesante, si bien es cierto que los estudiantes de Psicología tienen mejor Eficacia Negociadora, que ésta no la haga realmente superior también en cuanto a Bienestar Subjetivo. Es todavía más interesante mirado desde el punto de vista de la facultad de Derecho, cuya formación se basa en la resolución de conflictos, y sin embargo no eran significativamente diferente en Eficacia Negociadora de Ciencias Ambientales. Por el contrario, comparado en nivel subjetivo con Ciencias Ambientales, sí tienen significativamente mayor Bienestar Subjetivo.

Cabe esperar, entonces, que otras variables sean capaces de explicar esta varianza. Por su alto nivel de interés social, proponemos un estudio más exhaustivo en cuanto a Eficacia Negociadora, que sigan indagando en las posibles variables detrás de su éxito.

## REFERENCIAS

- Bermúdez, M.P., Teva Álvarez, I. & Sánchez, A. (2003). Análisis de la relación entre inteligencia emocional, estabilidad emocional y bienestar psicológico. *Universitas Psychologica*, 2(001), 27-32. Recuperado de <http://revistas.javeriana.edu.co/sitio/psychologica/>
- Hernández, P. (2006). Educación intelectual versus emocional: ¿conflicto, limitación o incompetencia? *Papeles del Psicólogo*, 27(3), 165-170. Recuperado de [www.papelesdelpsicologo.es](http://www.papelesdelpsicologo.es)
- Hernández, P. (1997). Evaluación de valores y moldes cognitivo-afectivos en la educación socioafectiva. En Cordero, A. (Ed.), *La evaluación psicológica en el año 2000* (pp. 149-173). Madrid: TEA Ediciones.
- Santana Rodríguez, G. (2013). *Aproximación al perfil de eficacia del mediador familiar desde la perspectiva de la negociación* (Tesis de máster no publicada). Universidad de las Palmas de Gran Canaria.

## **EFICACIA NEGOCIADORA, FORMACIÓN ACADÉMICA Y EL BIENESTAR SUBJETIVO**

Serrano, G. (2008). Eficacia y mediación familiar. *Boletín de Psicología*, 92, 51-63. Recuperado de <http://www.uv.es/seoane/boletin/boletin.html>